

Competencias del Perfil de Egreso (*Learning Outcomes*)

% Alumnos que cumplieron o superaron la expectativa de desempeño

		2021-1			2021-2			Anual 2021		
		Participaron	Superaron	%	Participaron	Superaron	%	Participaron	Superaron	%
CPI	1. Diseñar, implantar y presentar información financiera útil, confiable y oportuna que permitan la toma de decisiones.	120	118	98%	81	81	100%	201	199	99%
	2. Diseñar e implantar sistemas contables de acuerdo con las necesidades de la empresa y dentro del entorno global en que se desempeña.	120	118	98%	81	81	100%	201	199	99%
	3. Aplicará los protocolos en inversiones en la Bolsa Mexicana de Valores y en el mercado de las finanzas Internacionales.	33	22	67%	42	42	100%	75	64	85%
	4. Establecer procedimientos de revisión y control de las operaciones y los resultados económicos de la empresa.	78	71	91%	37	15	41%	115	86	75%
	5. Analizar, interpretar y utilizar leyes y reglamentaciones fiscales del ámbito nacional e internacional.	72	67	93%	101	62	61%	173	129	75%
	6. Manejar eficientemente el presupuesto y las finanzas de la empresa.	47	46	98%	86	82	95%	133	128	96%
	7. Dominar las herramientas contables y asesorar a la alta gerencia en materia contable, fiscal y financiera.	30	15	50%	0	0	0%	30	15	50%
	8. Desarrollar una visión que le permita actuar en el ámbito nacional e internacional como experto en la generación y uso de la información financiera.	27	27	100%	40	40	100%	67	67	100%
LAE	1. El egresado desarrollará modelos de negocio, que dan origen a la elaboración de Planes de Negocio que sustenten la creación de nuevas empresas en sectores de alto valor agregado y bajo una visión de sustentabilidad dentro de un marco ético y de compromiso social.	0	0	0%	31	28	90%	31	28	90%
	2. El egresado diseñará estrategias para capitalizar las oportunidades de negocio tomando en cuenta el entorno, así como las dinámicas del sector para una toma de decisiones efectiva.	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%
	3. Al término del programa académico, el alumno será capaz de proponer soluciones integrales para la optimización de los recursos de la compañía y sus procesos, en problemas previamente identificados.	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%
LAM	1. Al término del programa académico, el alumno será capaz de analizar información cuantitativa de las diferentes variables que integran las disciplinas de mercadotecnia para la toma de decisiones.	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%
	2. Al término del programa académico, el alumno será capaz de comunicar y negociar las estrategias integradas por las organizaciones, de forma efectiva.	0	0	0%	52	47	0%	52	47	90%
	3. Al término del programa académico, el alumno será capaz de desarrollar estrategias dentro de un plan de mercadotecnia, desde su conceptualización hasta la medición de resultados.	0	0	0%	28	23	0%	28	23	82%
	4. Al término del programa académico, el alumno será capaz de optimizar la comercialización de productos o servicios elaborando, implementando y administrando procesos y técnicas con tecnología de punta dando valor diferenciador.	90	90	100%	0	0	0%	90	90	100%
LDG	1. DISEÑO: el estudiante diseñará proyectos de acuerdo a los principios del diseño, con creatividad, logrando objetivos de comunicación y persuasión, funcionales y éticos con compromiso social.	29	27	93%	0	0	0%	29	27	93%
	2. PROYECTO, PLANEACIÓN: el estudiante planeará proyectos aplicando la metodología adecuada, considerando costos y aspectos legales, producción, tiempos de entrega, implementación y evaluación.	24	22	92%	0	0	0%	24	22	92%
	3. EMPRESA VISUAL, GESTIÓN: el estudiante aplicará de forma profesional y sustentable herramientas de gestión de empresas de comunicación considerando los aspectos económicos, oficiales, sociales y valorales.	5	5	100%	0	0	0%	5	5	100%
LINI	1. El egresado será capaz de analizar datos que permitan la toma de decisiones asertiva a cualquier nivel organizacional en la empresa.	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%
	2. El egresado desarrollará inteligencia organizacional para optimizar las áreas funcionales de la empresa de tal forma que se vuelva más eficiente el desempeño de la empresa.	36	32	89%	0	0	0%	36	32	0%
	3. El egresado presentará información que considere una visión integral de la empresa con el propósito de identificar áreas de mejora que deriven en una mayor competitividad.	6	6	100%	15	11	73%	21	17	0%
	4. El egresado analizará el entorno de negocios con la finalidad de detectar oportunidades de negocios que permita expandir el mercado de la empresa.	19	17	0%	0	0	0%	19	17	0%
	5. El egresado determinará las necesidades tecnológicas de la empresa de infraestructura, equipamiento, sistemas y	36	32	0%	0	0	0%	36	32	89%
	6. El egresado será capaz de evaluar y desarrollar soluciones tecnológicas como parte de la oferta de productos y servicios de la empresa o de su operación interna.	0	0	0%	13	13	100%	13	13	100%
	7. El egresado desarrollará modelos de negocio bajo una visión de sustentabilidad dentro de un marco ético y de	4	4	0%	0	0	0%	4	4	0%

Competencias del Perfil de Egreso (Learning Outcomes)

% Alumnos que cumplieron o superaron la expectativa de desempeño

		2021-1			2021-2			Anual 2021		
		Participaron	Superaron	%	Participaron	Superaron	%	Participaron	Superaron	%
LNI	1. Realizará un plan de negocios para empresas con operaciones de comercio internacional.	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%
	2. Identificará las diferencias socioculturales, económicas, políticas y legales de los principales socios comerciales de	0	0	0%	83	73	88%	83	73	0%
	3. Formulará estrategias de negocios internacionales, basándose en información de mercado y análisis del entorno.	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%
	4. Desarrollará negociaciones en contextos empresariales multiculturales respetando la diversidad.	178	148	83%	0	0	0%	178	148	0%
	5. Aplicará el comercio internacional para empresas con oportunidades de negocios internacionales.	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%
	6. Diferenciará las instituciones y programas de ayuda nivel internacional para el desarrollo de proyectos y la solución de conflictos fuera de jurisdicción.	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%
	7. Desarrollará un plan logístico internacional considerando aspectos técnicos y aduaneros.	145	138	95%	0	0	0%	145	138	0%
LDCM	1. Dirige el área de comercial de una empresa mediante conocimientos, habilidades y administración de los recursos	0	0	0%	3	3	100%	3	3	100%
	2. Localiza clientes potenciales con herramientas de información de vanguardia para establecer una base de clientes	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%
	3. Impulsa con éxito las ventas en mercados altamente competitivos a través del uso de herramientas promocionales para	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%
	4. Gestiona el capital humano a través de habilidades de liderazgo y organización, para el logro de las metas de la	0	0	0%	8	8	100%	8	8	100%
	5. Implementa estrategias comerciales mediante análisis a profundidad del ambiente interno y externo, con el fin de	0	0	0%	9	9	100%	9	9	100%
	6. Maneja relaciones con proveedores, empleados, clientes, consumidores, accionistas y medios para así generar una	24	12	50%	0	0	0%	24	12	50%
	7. Elaborar pronósticos de ventas alcanzables, que permitan a la organización tener un flujo continuo de efectivo,	2	2	100%	0	0	0%	2	2	100%
	8. Dirige planes de ventas que le den a la organización oportunidad de identificar nuevos territorios y propiciar nichos de mercado altamente rentable que puedan ser atendidos con la calidad y el servicio que la sociedad requiere.	26	14	54%	0	0	0%	26	14	54%
LDN	1. Propone Planes de Negocio mediante conocimientos y habilidades de planeación financiera y de diseño de estrategias con la finalidad de detectar necesidades y sustentar la creación de nuevas empresas en sectores de alto	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%
	2. Propone soluciones integrales mediante sus conocimientos y habilidades de planeación estratégica para la	0	0	0%	9	9	0%	9	9	100%
	3. Propone políticas mediante el uso de sus habilidades de administración del recurso humano para identificar y atender	0	0	0%	8	8	100%	8	8	100%
	4. Adopta tecnologías de la información mediante sus conocimientos y habilidades de dirección, administrativas, de comunicación y tecnológicas creando un sistema de información confiable y actualizada para el logro del desempeño	0	0	0%	0	0	0%	0	0	0%
	5. Analiza la información financiera a partir de los reportes e informes contables de la empresa proponiendo estrategias de reducción de costos mediante sus habilidades y Conocimientos de control presupuestal a fin de optimizar los recursos	0	0	0%	9	9	100%	9	9	100%
	6. Maneja relaciones con proveedores, empleados, clientes, consumidores, accionistas, entre otros, mediante sus habilidades de liderazgo, estrategias de dirección, desarrollo organizacional y de recursos humanos para así generar una	6	6	100%	0	0	0%	6	6	100%
	7. Gestiona el uso de estrategias de mercadotecnia y comercialización a partir de la detección de necesidades como parte de sus estrategias de dirección que le permitan asegurar el posicionamiento de la empresa y mantener su rentabilidad y	9	9	100%	8	8	100%	17	17	0%
MBA	Aplicar el pensamiento crítico para el diagnóstico de problemas y la toma de decisiones estratégicas en la administración de las organizaciones	59	41	69%	68	62	91%	127	103	81%
	Crear modelos de negocio innovadores, que se apeguen a los principios de responsabilidad social empresarial	55	51	93%	212	210	99%	267	261	0%
	Emplear el método científico con base en el estado del arte de la administración estratégica en la solución de problemas relacionados con su área de concentración	371	337	91%	570	508	89%	941	845	90%

	2021-1			2021-2			Anual 2021		
	Participaron	Superaron	%	Participaron	Superaron	%	Participaron	Superaron	%
Profesional	1166	1048	90%	663	652	98%	1709	1700	99%
Posgrado	485	429	88%	850	780	92%	1335	1209	91%